

学習塾の経営課題の核心を一緒に解決したい

「塾業務のスリム化」と「塾生保護者のファン化」を謳い「FLENS School Manager[®]」を開発し販売しているFLENS株式会社（大生隆洋代表取締役社長、東京都港区）は2012年の創業時から、「ICTを活用した効率的な経営」「ICTを活用した効果的な学習」という教育現場における2つの課題解決を実現することをビジョンとしている。

同社とその商品についてはすでに本誌でお馴染みの方も多いだろうが、改めてその根幹の思想、考え方について、大生隆洋社長に話を伺った。



FLENS (株) 大生隆洋 代表取締役社長

業務をデジタル化する前に、その業務はいま出来ているのかが重要

現在本誌で「学習塾のデジタル化」をテーマに連載を担当している大生社長は開口一番、前号（5月号）で述べた内容を再度強調した。

「ICTシステムを導入する前提として業務がアナログで仕組み化されていることが非常に重要です。例えば塾を休んだ生徒にどのようにつながり、あるいは担当講師によって異なっていて、そのすべての要望に添えてICT化したら、当然コストは高くなってしまいます。休んだ生徒に対する対応も教室ごと、講師ごとにばらばらだと、ばらばらのままデジタル化され、ちっとも効率よくなりません。結果としてこんなICTシステムはいらぬということになってやめてしまつこともたまにあります」と大生社長は述べる。

同社のサービス「FLENS School Manager[®]」（以下、スクールマネージャー）は、あくまでも塾の課題解決のためのワン・オブ・ゼムに過ぎないことを大生社長は強調する。

「今の塾の本当の課題は何なのかを質問しながら深掘りし、

本日の課題を発見できたら、その場合にはスクールマネージャーのこの機能がお役に立ちます、と具体的な提案をさせていただきまますし、かえって業務が煩雑になったり非効率になりそうなきときは、これを正直にお伝えすることもあります。お客様の課題を掘っていくと、弊社の製品ではない方がいいという選択肢も、もちろんあると思っています。スクールマネージャー導入ありきではなく、塾の先生方の課題に寄り添いながら丁寧にご提案するようにしています」

表層的な課題ではなく、自塾の本当の課題とは何なのか？

大生社長はFLENS (株) を立ち上げるまで、ある大手塾に勤務して長年講師として子どもたちを指導してきた経験を持つ。だからこそ、講師本来の仕事以外の業務を効率化して生徒たちと触れ合う時間をもつと大切にすべきだと考えている。

「私自身授業が大好きで、もちろん子どもたちも大好きです。正社員講師が1日8時間働くとすると、授業はそのうち約6時間です。とすると、その他の業務ができるのは2時間しかありません。だからこそ、保護者・生徒へのお知らせ、デジタル帳票、入退室管理、授業料請求額管理などの塾のシステムや機能を一

本化して効率化させることが極めて重要です。塾の先生方は本当に生徒たちに全力で向き合えるだけの環境になっているのでしょうか。そこにこそ、塾生保護者をファン化するチャンスがあると考えています」

少子高齢化、グローバル化、AIの進化など、塾をめぐる環境が激変している今、まったく課題のない塾はおそらくないと言つてもいいだろう。

しかし、根本的な課題を探っていく中で、自塾が本当に目指しているものがわかったり、他塾と差別化できる自塾の強みが浮き彫りになるなど、嬉しい発見をすることもあるという。もしそれらを発見したのであれば、それにもついで、まずはアナログで一本化して仕組み化し、その後ICTシステム化していきましょう。

学習塾の経営課題のど真ん中を解決したい

今は多くのサービスがSaaS（サブスクリプション）型だ。Googleやマイクロソフト、アマゾンのシステムも、10年契約などはあり得ないし、ほとんどが月単位になっている。

「いつでも始められていつでもやめられるというSaaS型のサービスに切り変わってきているので、塾もこうしたサービスを気軽に利用してみようという機運が高まっています。もちろん私た

学習塾の成長を末永くサポートできるサービスに育てていきたいと考えております」

本誌の前号（5月号）では、緊急座談会で「ChatGPTとは何か？」について議論が展開されたが、ご存じのようにAI関連の進化や変化はますます、10年以上従来のシステムのままとはいわねはいかないだろう。2〜3年ごとに業務システムの見直しを行い、自社のビジョンや強みを発揮できるように改善していく必要があるかもしれない。

「私たちも進化するし、他社さんも進化するし、そして塾も進化しますから、

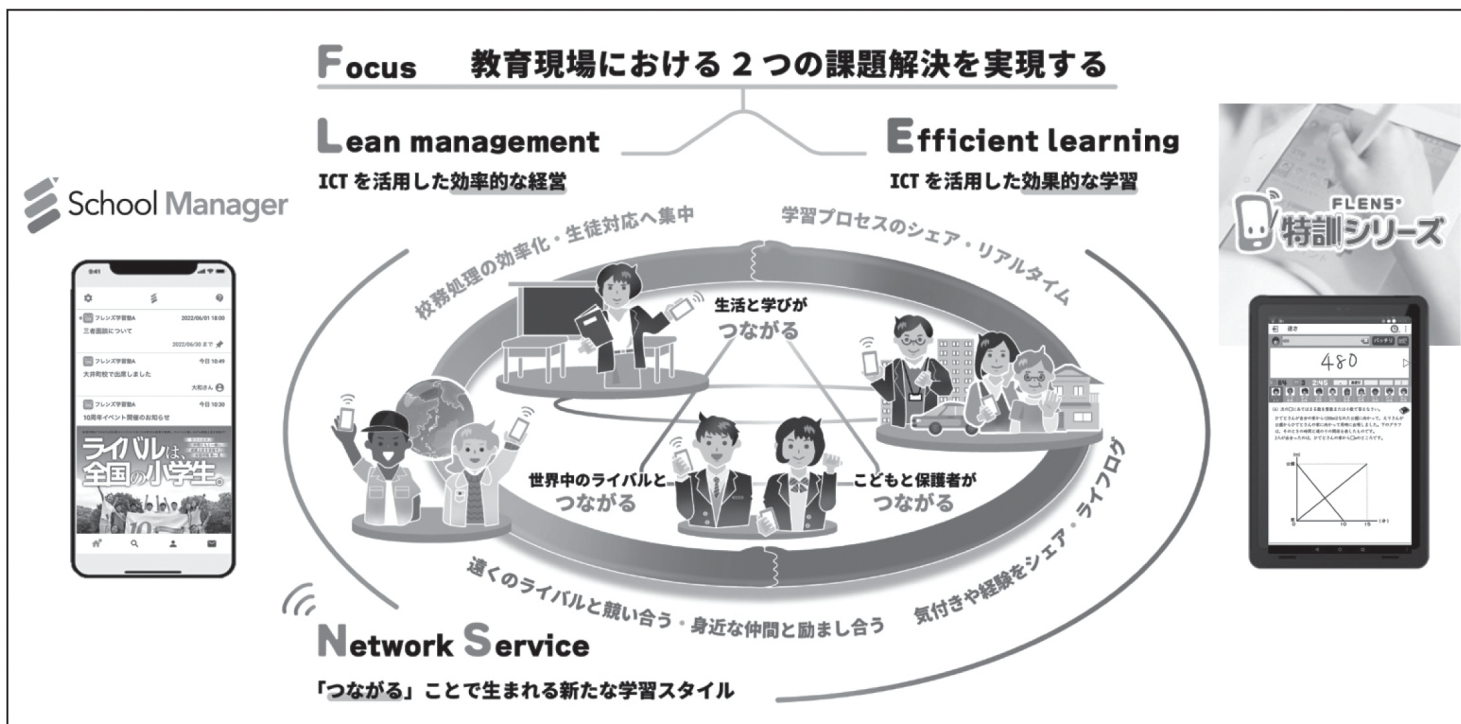
つねにベストな組み合わせを選んでいくのがいいと思います。私たちはできる限りお客様の要望に添えつつも、本当にそれは価値のあることなのか、必要なことなのかをお客様と一緒に考え、一緒にICTシステムを作り上げていきたいと考えています。進化と変革につながるようなソリューションを提供したいと思っています」

今後は、「塾生保護者をファン化する」ことにさらに力を入れていくという。保護者との日々のコミュニケーションを、どのくらいの頻度で、どのような内容で、どういうコンテンツでコミュニケーションをとると保護者との適切な関係が築けるのか？ それを塾と一緒にノウハウを積んでいきたいという。

「この春、ご利用中のお客様向けに弊社主催の『スクールマネージャー活用勉強会』も試験的にスタートしました。今後は弊社から能動的に情報発信していくよう企画していきます。

塾さんが試行錯誤、つまりトライ＆エラーをしながら、どのようなコミュニケーションが塾さんにとって価値があるのか、そのノウハウを高めることができるようなお手伝いをしたいと考えています。スクールマネージャーには保護者をファン化するための、試行錯誤できるフィールドがありますから、気軽に使っていただけるとありがたいですね」

創業時から、FLENS が継続するプロダクトビジョン



※【SaaS】ソフトウェアを利用者（クライアント）側に導入するのではなく、提供者（サーバー）側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況